

Wirtschaftswissenschaftliche Bücherei für Schule und Praxis

Begründet von Handelsschul-Direktor Dipl.-Hdl. Friedrich Hutkap †

Verfasser:

Dr. Eberhard Boller

Studiendirektor in Siegen

unter Berücksichtigung von Texten von **Gernot B. Hartmann**, Dipl.-Hdl., **Sabine Knauer** und **Dr. Hermann Speth**, Dipl.-Hdl.



Die Erarbeitung und Umsetzung der didaktischen Jahresplanung ist zentrale Aufgabe einer dynamischen Bildungsgangarbeit. Um diesen Prozess anzustoßen, wird auf der Internetseite des Verlags zu den Lernsituationen des Schulbuches eine **modellhafte didaktische Jahresplanung** angeboten (→ www.merkur-verlag.de, Schlagwort „0858“).

Das dort verwendete Schema zur **Dokumentation von Lernsituationen** integriert die **Kategorie Digitale Kompetenzen**. In dieser Kategorie wird durch die Dokumentation des digitalen Kompetenzerwerbs sichergestellt, dass und in welcher Weise die Integration von Aspekten digitaler Kompetenzförderung erfolgt.

Fast alle in diesem Buch erwähnten Hard- und Softwarebezeichnungen sind eingetragene Warenzeichen.

Das Werk und seine Teile sind urheberrechtlich geschützt. Jede Nutzung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen bedarf der vorherigen schriftlichen Einwilligung des Verlages. Hinweis zu § 60a UrhG: Weder das Werk noch seine Teile dürfen ohne eine solche Einwilligung eingescannt und in ein Netzwerk eingestellt werden. Dies gilt auch für Intranets von Schulen und sonstigen Bildungseinrichtungen.

Die Merkur Verlag Rinteln Hutkap GmbH & Co. KG behält sich eine Nutzung ihrer Inhalte für kommerzielles Text- und Data Mining (TDM) im Sinne von § 44b UrhG ausdrücklich vor. Für den Erwerb einer entsprechenden Nutzungserlaubnis wenden Sie sich bitte an copyright@merkur-verlag.de.

Umschlagfotos:

Bild rechts oben: Kzenon – www.colourbox.de

Bild rechts unten: #1970 – www.colourbox.de

Bild unten: #85 – www.colourbox.de

* * * * *

4. Auflage 2026

© 2020 by MERKUR VERLAG RINTELN

Gesamtherstellung:

MERKUR VERLAG RINTELN Hutkap GmbH & Co. KG, 31735 Rinteln

E-Mail: info@merkur-verlag.de

lehrer-service@merkur-verlag.de

Internet: www.merkur-verlag.de

Merkur-Nr. 0858-04

ISBN 978-3-8120-1264-5

Vorwort

Zentrales Ziel von **Berufsschule** ist es, die **Entwicklung umfassender Handlungskompetenz** zu fördern. Handlungskompetenz wird verstanden als die **Bereitschaft** und **Befähigung** des **Einzelnen**, sich in **beruflichen, gesellschaftlichen** und **privaten Situationen sachgerecht** durchdacht sowie **individuell** und **sozial verantwortlich** zu verhalten.

Die Gliederung des Schulbuchs folgt dem Rahmenlehrplan für den Ausbildungsberuf „Bankkaufmann/Bankkauffrau“ vom 13.12.2019. Der Rahmenlehrplan ist mit der Verordnung über die Berufsausbildung zum Bankkaufmann und zur Bankkauffrau vom 05.02.2020 abgestimmt.

Das **Schulbuch** zielt von seiner gesamten **Konzeption** darauf ab, die **Entwicklung** einer **umfassenden Handlungskompetenz zu fördern**. Deshalb baut das Buch konsequent auf den folgenden **drei Säulen** auf: **Lernsituation, Information** und **Kompetenztraining**. Mit der didaktisch begründeten **praktischen** Umsetzung – zumindest aber der **gedanklichen Durchdringung** – aller Phasen einer **beruflichen Handlung in Lernsituationen** wird dabei Lernen in und aus der Arbeit vollzogen.

Handlungsorientierter Unterricht im Rahmen der **Lernfeldkonzeption** orientiert sich prioritär an **handlungssystematischen Strukturen**. Nach lerntheoretischen und didaktischen Erkenntnissen wurden bei den hier **vorliegenden Lernsituationen** folgende **Orientierungspunkte** berücksichtigt:

- Lernen vollzieht sich in **vollständigen Handlungen**, möglichst **selbst** ausgeführt oder zumindest **gedanklich** nachvollzogen.
- Handlungen fördern das **ganzheitliche Erfassen der beruflichen Wirklichkeit** in einer zunehmend globalisierten und digitalisierten Lebens- und Arbeitswelt.
- Handlungen greifen die **Erfahrungen der Lernenden** auf und **reflektieren** sie in Bezug auf ihre gesellschaftlichen Auswirkungen.
- Handlungen berücksichtigen auch **soziale Prozesse**, zum Beispiel die **Interessenerklärung** oder die **Konfliktbewältigung**, sowie **unterschiedliche Perspektiven der Berufs- und Lebensplanung**.

Die **Kompetenzorientierung** und der damit einhergehende **Aufbau dieses Buches** zielt darauf ab, dass die Lernenden:

- sich **anwendungsbereites Wissen** aneignen, also Kenntnisse, Fähigkeiten und Fertigkeiten, die **Handeln** ermöglichen;
- ihre **Einstellungen** und **Werte** bewusst **reflektieren**;
- einen **differenzierenden** Unterricht erleben können, der **individuelle Lernwege** ermöglicht;
- durch die **Praxis- und Lebensnähe** die oft theoretischen Inhalte wesentlich **leichter gedanklich durchdringen** können;
- befähigt werden, **Prüfungssituationen** besser zu bewältigen;
- in die Lage versetzt werden, **selbstständiger zu lernen**.

Zu diesem Schulbuch ist eine **passgenaue didaktische Jahresplanung** auf der Homepage der Merkur Verlage hinterlegt.

Wir wünschen Ihnen einen guten Lehr- und Lernerfolg!

Sommer 2026

Die Verfasser

Aufbau des Buches

Lernsituationen

Jedes Kapitel beginnt mit einer Lernsituation, die darauf abzielt, die **Thematik** in der **Lebenswirklichkeit** der Lernenden zu **verorten**, um die **Lernmotivation** zu fördern.

Situativer Ausgangspunkt ist dabei häufig eine berufsbezogene Problemstellung in der **Kundenbank AG**. Die Kundenbank AG ist eine Modellbank, die sowohl Privat- als auch Firmenkunden betreut. Die Kundenbank AG hat die Zufriedenheit ihrer Kunden zum wesentlichen Kern ihrer Unternehmensphilosophie gemacht. Wie im Firmenlogo versinnbildlicht, soll der Kunde „König“ sein und im Zentrum jeglicher Beratungsaktivitäten stehen.

Der Lernsituation schließen sich **kompetenzorientierte Arbeitsaufträge** an, die die Lernenden sowohl zum Thema hinführen als auch theoretisches Wissen auf praktische Anwendung lenken oder durch **vollständige Handlungen** im Kontext von Lebenswirklichkeit ein Handlungsergebnis verlangen.

Aufgabenstellungen, die umfangreiche Handlungsergebnisse abverlangen, sind mit einem speziellen Symbol gekennzeichnet.

Lernsituation 1: Die Rechtsabteilung der Kundenbank AG stellt ihre Aufgabenbereiche vor

Die Ausbildung bei der Kundenbank AG startet jedes Jahr mit den Einführungstagen rund um die Ausbildung. So erhalten die neuen Auszubildenden einen guten Überblick über den Ausbildungsbetrieb und die vielfältigen beruflichen Entwicklungsmöglichkeiten bei der Kundenbank AG.

Nach einigen Workshops am Vormittag findet nach der Mittagspause eine kurze Powerpoint-Präsentation statt. Dabei stellt Dr. Silke Parag die Rechtsabteilung der Kundenbank AG mit ihren vielschichtigen Aufgabenbereichen vor. Die Referentin gibt zunächst einen groben Einblick in die Struktur und Arbeitsweise



der Rechtsabteilung der international tätigen Kundenbank AG. Rechtsabteilung mit den unterschiedlichsten Rechts zu tun hat, wie z.B. mit Gesellschafts-, Wettbewerbs-, Handels-, Bank-, Kredit-, Zahlungsverkehrsrecht bis hin zu Verbraucherschutz-, Datenschutz- und IT-Recht. Schließlich weist sie noch darauf hin, dass die Kundenbank AG als international agierende Bank unter anderem auch das EU-Recht ständig im Auge haben muss.

Am Ende des Vortrages weist sie darauf hin, dass die Beschäftigten der Kundenbank AG mit einem großen Spektrum an Rechts-Geschäftsbetrieb konfrontiert werden. Täglich werden in den Filialen der Kundenbank AG tausende Willenserklärungen von Kunden in unterschiedlichster Weise abgegeben. Diese Willenserklärungen führen wiederum zu einer Vielzahl unterschiedlicher Rechtsgeschäfte. Ganz nebenbei gilt es dann auch noch darauf zu achten, dass trotz der vorherrschenden Vertragsfreiheit gerade bei Bankgeschäften zahlreiche Ausnahmen bezüglich der Formvorschriften zu beachten sind.

Insgesamt erfordert dies von der gesamten Belegschaft in allen Sparten des Bankgeschäfts zumindest ein Grundwissen in derartigen Angelegenheiten. Schließlich könne man als Kundenberater und -beraterin nicht bei jeder Kleinigkeit den Kunden warten lassen und erst einmal mit der Rechtsabteilung Rücksprache halten. Das werfe kein gutes Licht auf die Qualifikation der Beschäftigten und sei auf Dauer für die Kundenbank AG auch geschäftsschädigend.

Am Ende des Vortrages schauen sich die beiden neuen Auszubildenden Filiz und Amelie recht erstaunt an. Schließlich sagt Filiz: „Ich hatte gar nicht gewusst, dass man hier während der Ausbildung zur Bankkauffrau nebenher noch ein Jurastudium absolvieren muss. Hoffentlich ist das nicht alles viel zu schwer für mich!“

Kompetenzorientierte Arbeitsaufträge:

1. Erläutern Sie den Begriff Anfechtung und die Folgen einer rechtswirksamen Anfechtung!
2. **Übersichtsmatrix**
Stellen Sie in einer Übersichtsmatrix dar, aus welchen Gründen man Rechtsgeschäfte anfechten kann. Führen Sie zu jedem Grund auch ein entsprechendes Beispiel an!
3. Beurteilen Sie, inwiefern Herr Nockemann sich Hoffnung auf eine Anfechtung und somit die Rückabwicklung der Geldanlage machen kann!
4. Erläutern Sie, was man unter Nichtigkeit von Rechtsgeschäften versteht!

Vorlagen im PDF-Format zum Download

Um die Erarbeitung zu erleichtern und die Präsentation der Arbeitsergebnisse methodisch variieren zu können, stehen für eine Vielzahl der Aufgaben ausfüllbare **Vorlagen im PDF-Format** bereit. Diese können Sie über die Mediathek des Verlages (www.merkur-verlag.de, Suche: „0858“) herunterladen. Im Buch sind diese Aufgaben mit dem Symbol  **DOWNLOAD** gekennzeichnet.

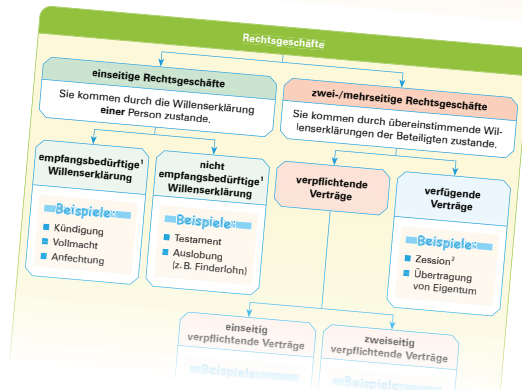
Informationen

Die jeweiligen Informationen im Anschluss an die Situation sind zu klar abgegrenzten Lerneinheiten zusammengefasst. **Merksätze** sowie zahlreiche praxis- und lebensnahe **Beispiele**, **Übersichten** und **Grafiken** veranschaulichen die Lerninhalte und erhöhen die **Einprägsamkeit** der Informationen.

Rechtsgeschäfte entstehen durch **Willenserklärungen**, die in der **Absicht** abgegeben werden, bestimmte **Rechtsfolgen** herbeizuführen.

Beispiele:

- Die 19-jährige Lana Darzi schließt mit der Kundenbank AG einen Ausbildungsvertrag ab.
- Die 18-jährige Auszubildende Lena Bosch möchte nach zwei Jahren Ausbildung entgegen dem ursprünglichen Vertrag die Ausbildungsdauer um 6 Monate verkürzen. Sie einigt sich mit der Kundenbank AG auf eine Reduzierung der Ausbildungszeit auf 30 Monate.
- Der 20-jährige Auszubildende Henrik Alexander Wiedemann kündigt noch in der Probezeit seinen Ausbildungsvertrag und nimmt ein Aufbaustudium der Kunsttherapie an der Hochschule für Bildende Künste in Dresden auf.



Kompetenztraining

Am Ende eines jeweiligen Abschnitts finden sich umfangreiche Möglichkeiten für die Lernenden, die angestrebten Kompetenzen zu trainieren. Dabei bieten die Autoren ein **breites Spektrum** an Aufgabenstellungen und legen besonders großen Wert auf die **Anwendung** der Inhalte.

Aufgaben zur **Internetrecherche** sind mit einem speziellen Symbol gekennzeichnet.

Zudem gibt es in jedem Kompetenztraining **mindestens eine** mit dem nebenstehenden Symbol gekennzeichnete **Aufgabe**, die **gezielt** auf die **Abschlussprüfung** vorbereitet.

Kompetenztraining

17. Lösen Sie folgende kleine Rechtsfälle. Nehmen Sie den Schulbuchtext und im Internet recherchierte Gesetzestexte zu Hilfe!

Aufgaben:

- Die 17-jährige Bankkauffrau Ida Emsig muss nach bestandener Prüfung 45 Wochenstunden ohne Überstundenvergütung arbeiten. Ihr Arbeitgeber beruft sich auf das Arbeitszeitgesetz, wonach sogar über 50 Wochenstunden zulässig sind. Begründen Sie, ob der Arbeitgeber im Recht ist!
- Der 17-jährige kaufmännische Auszubildende Jonathan Lauch ist seit 1. August 20.. „in der Lehre“. Sein Ausbilder hatte ihn im April, im Mai und im Juli des folgenden Jahres mehrfach dazu aufgefordert, sich bei einem Arzt der Nachuntersuchung zu unterziehen und ihm die Bescheinigung vorzulegen. Jonathan Lauch hat jedoch die Bescheinigung bis Ende Oktober noch nicht beigebracht. Der Arbeitgeber kündigt daher Anfang November das Ausbildungsverhältnis fristlos. Begründen Sie, ob die fristlose Kündigung wirksam ist!

7. Entscheiden Sie, welche beiden nachfolgenden Aussagen zu Rechtsgeschäften falsch sind!

- Bei einer Schenkung handelt es sich um ein einseitiges Rechtsgeschäft. ☐
- Der Berater Nils Pommern unterbreitet seinem Kunden telefonisch ein sehr gutes Angebot für eine Baufinanzierung bei der Kundenbank AG. Nach dem Gesetz ist die Kundenbank AG nur für die Dauer des Telefonats an dieses Angebot gebunden. ☐
- Die Kundin Anna Bolicka teilt der Kundenbank AG per E-Mail mit, dass sie einen neuen VL-Vertrag abschließen möchte. Hierbei handelt es sich um eine Willenserklärung unter Abwesenden. ☐

Methoden zur Erstellung von Handlungsergebnissen

Ein kompetenzorientierter Unterricht verlangt bestimmte **Handlungsergebnisse**. Im Anhang des Buches stellen die Autoren ausgewählte Methoden zur Erstellung von Handlungsergebnissen vor.

Inhaltsverzeichnis

Lernfeld 1

Die eigene Rolle im Betrieb und im Wirtschaftsleben mitgestalten

1	Sich über Grundzüge des Privatrechts informieren sowie als Mitarbeiter/-in und Privatperson am Wirtschaftsleben teilnehmen	19
Lernsituation 1: Die Rechtsabteilung der Kundenbank AG stellt ihre Aufgabenbereiche vor		19
1.1	Rechtsnormen als Grundlage rechtlichen Denkens und Handelns verstehen	20
1.2	Gebiete der Rechtsordnung abgrenzen	23
1.3	Rechtssubjekte und Rechtsobjekte unterscheiden	26
1.3.1	Rechtssubjekte	26
1.3.2	Rechtsobjekte	27
1.4	Willenserklärungen als Grundlage für Rechtsgeschäfte verstehen und Formvorschriften beachten	31
1.4.1	Rechtsgeschäfte	31
1.4.2	Willenserklärungen	33
1.4.3	Vertragsfreiheit	35
1.4.4	Besondere Formvorschriften für Rechtsgeschäfte	36
1.4.4.1	Formfreiheit	36
1.4.4.2	Formzwang	36
Lernsituation 2: Auszubildende der Kundenbank AG diskutieren über die Rechtslage		40
1.5	Rechtsfähigkeit erklären und die Geschäftsfähigkeit prüfen	41
1.5.1	Rechtsfähigkeit	41
1.5.2	Geschäftsfähigkeit	41
1.6	Besitz und Eigentum unterscheiden	45
1.6.1	Besitz	45
1.6.2	Eigentum	46
1.6.3	Eigentumsvorbehalt	48
1.7	Anfechtbare und nichtige Rechtsgeschäfte unterscheiden	53
Lernsituation 3: Kundengespräch zu anfechtbaren und nichtigen Rechtsgeschäften		53
1.7.1	Anfechtbare Rechtsgeschäfte	54
1.7.2	Von Anfang an nichtige Rechtsgeschäfte	56
2	Verträge (Kaufvertrag) abschließen und deren Durchführung prüfen sowie die Rechte als Vertragspartner wahren	60
Lernsituation 4: Die Kundenbank AG bestellt e-Desks in Abweichung des Angebots		60
2.1	Abschluss des Kaufvertrags beurteilen	62
2.1.1	Begriff und Zustandekommen von Kaufverträgen (Verpflichtungsgeschäft)	62
2.1.2	Erfüllungsgeschäft	64
2.1.3	Sondervorschriften bei Handelsgeschäften (zweiseitiger Handelskauf) beachten	65
2.2	Leistungsstörungen am Beispiel des Kaufvertrags darstellen	69
2.2.1	Mangelhafte Lieferung (Schlechtleistung)	69
Lernsituation 5: Mitarbeiter der Kundenbank AG prüfen die Lieferung auf Mängel		69
2.2.1.1	Begriff mangelhafte Lieferung	71
2.2.1.2	Rechte des Käufers (Gewährleistungsrechte) erläutern	73
2.2.1.3	Verjährungsfristen von Mängelansprüchen kennen	77
2.2.2	Zahlungsverzug (Nicht-Rechtzeitig-Zahlung)	80
Lernsituation 6: Die Auszubildende Maja befindet sich im Zahlungsverzug		80
2.2.2.1	Begriff Zahlungsverzug	82
2.2.2.2	Eintritt des Zahlungsverzugs	82
2.2.2.3	Rechtsfolgen (Rechte des Verkäufers)	84

2.3	Regelmäßige Verjährung darstellen	87
Lernsituation 7: Charlotte ist überzeugt von der Verjährung ihrer Rechnung		87
2.3.1	Begriff Verjährung	88
2.3.2	Verjährungsfristen	88
2.4	Möglichkeiten der Verbraucherberatung darstellen, das Fernabsatzrecht anwenden und die Bedeutung von allgemeinen Geschäftsbedingungen anhand der gesetzlichen Regelungen erläutern	92
Lernsituation 8: Auszubildende diskutieren über Sonderrechte bei Fernabsatzverträgen		92
2.4.1	Möglichkeiten der Verbraucherberatung darstellen	93
2.4.2	Fernabsatzrecht anwenden	96
2.4.2.1	Fernabsatzverträge	96
2.4.2.2	Außerhalb von Geschäftsräumen geschlossene Verträge [AGV]	99
2.4.3	Bedeutung von allgemeinen Geschäftsbedingungen anhand der gesetzlichen Regelungen erläutern	102
Lernsituation 9: Auszubildende haben Probleme mit den AGBs		102
2.4.3.1	Zielsetzungen, Begriff und Gültigkeit der allgemeinen Geschäftsbedingungen	103
2.4.3.2	Vorschriften zum Verbraucherschutz	103
2.5	Exkurs: Wichtige Vertragsarten des Bürgerlichen Gesetzbuches	106
3	Die Stellung im Betrieb klären und die Rolle als Auszubildende in einem Kreditinstitut erfassen	109
Lernsituation 10: Moritz Becker beginnt eine Ausbildung bei der Kundenbank AG		109
3.1	Konzept der dualen Ausbildung veranschaulichen	111
3.2	Rechte und Pflichten der an der Berufsausbildung beteiligten Personen anhand des Berufsausbildungsvertrags und unter Beachtung der gesetzlichen Vorschriften ableiten	112
3.2.1	Begriffe Auszubildender, Ausbilder, Auszubildender	112
3.2.2	Ausbildungsverhältnis	113
3.2.2.1	Berufsbildungsgesetz, Ausbildungsordnung und Ausbildungsplan	113
3.2.2.2	Berufsausbildungsvertrag	115
3.3	Beendigung von Ausbildungsverhältnissen sowie den besonderen Kündigungsschutz von Auszubildenden erläutern	118
3.4	Bedeutung des Jugendarbeitsschutzgesetzes für Auszubildende erklären	123
Lernsituation 11: Auszubildende der Kundenbank AG streiten über Arbeitszeiten		123
4	Eigene Interessen bzw. Meinungen sachlich und sprachlich angemessen vertreten sowie Kommunikationsfähigkeit entwickeln und verbale wie nonverbale Kommunikationstechniken anwenden	128
Lernsituation 12: Auszubildende tauschen Erfahrungen über misslungene Kommunikation bei der Kundenbank AG aus		128
4.1	Grundlagen für eine erfolgreiche Kommunikation schaffen	129
4.1.1	Bedeutung von Kommunikation im Berufsalltag	129
4.1.2	Grundlagen der Kommunikation	130
4.1.2.1	Elemente des Kommunikationsprozesses	130
4.1.2.2	Kommunikationsquadrat („Vier-Ohren-Modell“)	130
4.1.2.3	Verbale und nonverbale Kommunikation	131
4.2	Gespräche erfolgreich führen – Gesprächssituationen meistern	135
4.2.1	Vorüberlegungen	135
4.2.2	Mit Small Talk eine Vertrauensbasis schaffen	137
4.2.3	Kompetenzen für eine erfolgreiche Gesprächsführung	137
4.2.3.1	Kommunikationssituation einschätzen	138
4.2.3.2	Den eigenen Standpunkt vertreten	139
4.2.3.3	Den Gesprächsverlauf strukturieren	141

4.3	Konflikte in Gesprächssituationen erkennen und lösen	144
4.3.1	Auslöser für Konflikte erkennen	144
4.3.2	Sprachverhalten optimieren	146
4.3.3	Konflikte managen	149
4.4	Gesprächsverhalten beurteilen und Verbesserungen planen	155
4.4.1	Gesprächsverhalten beurteilen	155
4.4.2	Gesprächsverhalten verbessern	156
5	Die zukünftige berufliche Tätigkeit planen, sich über arbeitsvertragliche Regelungen und Schutzvorschriften informieren sowie Arbeitszeugnisse reflektieren	159
5.1	Anbahnung und Zustandekommen eines Arbeitsvertrags erarbeiten	159
	Lernsituation 13: Adrian erhält einen Arbeitsvertrag bei der Kundenbank AG	159
5.2	Rechte und Pflichten der Vertragsparteien benennen	163
5.3	Befristete und unbefristete Arbeitsverträge vergleichen	164
5.4	Möglichkeiten der Beendigung von Arbeitsverhältnissen erläutern und die Vorschriften des Kündigungsschutzes anwenden	165
	Lernsituation 14: Die Kundenbank AG kündigt drei Beschäftigten	165
5.4.1	Aufhebungsvertrag erläutern	165
5.4.2	Kündigung, Kündigungsarten und Abmahnung erläutern	166
5.4.3	Allgemeinen und besonderen Kündigungsschutz unterscheiden	167
5.5	Qualifiziertes Arbeitszeugnis prüfen	169
5.6	Schutzvorschriften am Arbeitsplatz analysieren und deren Auswirkungen für die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer erläutern	173
	Lernsituation 15: Der Personalchef der Kundenbank AG informiert die Auszubildenden über Schutzvorschriften	173
5.6.1	Notwendigkeit des Arbeitsschutzes	175
5.6.2	Technischer Arbeitsschutz	175
5.6.3	Sozialer Arbeitsschutz	177
5.6.4	Gestaltung von Arbeitsraum und Arbeitsplatz	181
5.6.5	Belastung und Gesundheitsschutz am Arbeitsplatz	187
5.6.5.1	Begriffe Belastung, Beanspruchung und Stress	187
5.6.5.2	Ursachen für Belastungen und gesundheitliche Folgen	188
5.6.5.3	Maßnahmen zur Gesundheitsförderung am Arbeitsplatz	191
6	Die eigene Entgeltabrechnung mittels digitaler Medien prüfen, sich über das geltende Tarifrecht informieren sowie die Möglichkeiten von Mitwirkung und Mitbestimmung beurteilen	197
6.1	System der sozialen Absicherung beschreiben und begründen	197
	Lernsituation 16: Drei Freunde besprechen Probleme der sozialen Absicherung in ihren Familien	197
6.1.1	Grundprinzip der Sozialversicherung beschreiben	198
6.1.1.1	Notwendigkeit sozialer Absicherung	198
6.1.1.2	Überblick über die Zweige der Sozialversicherung	199
6.1.2	Grundlegende gesetzliche Leistungen des jeweiligen Versicherungszweiges erläutern	199
6.1.2.1	Gesetzliche Krankenversicherung	199
6.1.2.2	Soziale Pflegeversicherung	201
6.1.2.3	Gesetzliche Arbeitsförderung (Arbeitslosenversicherung)	203
6.1.2.4	Gesetzliche Unfallversicherung	206
6.1.2.5	Gesetzliche Rentenversicherung	207
6.1.3	Finanzierung der Sozialversicherung	209
6.1.4	Versicherungsnummernnachweis	210
6.2	Eine einfache Gehaltsabrechnung erstellen und mittels digitaler Medien prüfen	212
	Lernsituation 17: Ein Mitarbeiter der Kundenbank AG überprüft seine Gehaltsabrechnung	212
6.2.1	Schema zur Lohn- und Gehaltsabrechnung	213

6.2.2	Berechnung der Lohnsteuer, des Solidaritätszuschlags und der Kirchensteuer	214
6.2.2.1	Berechnung der Lohnsteuer und des Solidaritätszuschlags	214
6.2.2.2	Ermittlung der Kirchensteuer	216
6.2.3	Berechnung der Sozialversicherungsbeiträge	216
6.2.4	Gehaltsabrechnung: Vom Brutto- zum Nettogehalt	218
6.3	Steuerformular für eine einfache Einkommensteuererklärung (nichtselbstständige Arbeit) ausfüllen	220
Lernsituation 18: Ben Radtke möchte seine Einkommensteuererklärung ausfüllen		220
6.3.1	Beziehung zwischen Lohnsteuer und Einkommensteuer	220
6.3.2	Ermittlung des zu versteuernden Einkommens aus nichtselbstständiger Arbeit	221
6.3.2.1	Ermittlung der Einkünfte aus nichtselbstständiger Arbeit	221
6.3.2.2	Ermittlung des Einkommens aus nichtselbstständiger Arbeit	222
6.3.2.3	Ermittlung des zu versteuernden Einkommens	223
6.3.3	Steuertarif beschreiben	223
6.3.4	Ausfüllen von Steuerformularen mittels digitaler Medien	224
6.4	Bedeutung von Tarifverträgen und die Rolle der Sozialpartner beurteilen	229
Lernsituation 19: Ein Auszubildender der Kundenbank AG möchte an einem Warnstreik teilnehmen		229
6.4.1	Tarifvertragsarten unterscheiden	230
6.4.1.1	Gewerkschaften und Arbeitgeberverbände als Sozialpartner	230
6.4.1.2	Gesetzliche Mindestlohn-Regelung: pro und contra	231
6.4.1.3	Begriff, Arten und Geltungsbereich des Tarifvertrags	231
6.4.1.4	Wirkungen des Tarifvertrags	233
6.4.2	Ablauf von Tarifverhandlungen sowie den Arbeitskampf darstellen	233
6.4.3	Bedeutung der Tarifverträge erörtern	235
6.5	Die Möglichkeiten von Mitwirkung und Mitbestimmung im Betrieb beurteilen	237
Lernsituation 20: Die Mitarbeiter der Finanzagentur Kramer GmbH fordern mehr Mitwirkung und Mitbestimmung		237
6.5.1	Gesetzlichen Rahmen der Mitbestimmung kennen	238
6.5.2	Betriebliche Mitbestimmung unterscheiden	239
6.5.3	Sich mit den Bestimmungen zur Errichtung eines Betriebsrats auseinandersetzen	239
6.5.3.1	Grundlegendes zum Betriebsrat	239
6.5.3.2	Aufgaben des Betriebsrats darstellen und die Stufen der Mitbestimmung des Betriebsrats vergleichen	240
6.5.4	Jugend- und Auszubildendenvertretung beschreiben	242
6.5.5	Über unmittelbare Rechte der Belegschaftsmitglieder nach dem Betriebsverfassungsgesetz informieren	243
6.5.6	Inhalt einer Betriebsvereinbarung erläutern	243
6.5.7	Vor- und Nachteile der betrieblichen Mitbestimmung abwägen	244
7	Projektorientiert arbeiten, Präsentationen sowohl strukturiert als auch adressatengerecht vorbereiten, mithilfe digitaler und analoger Medien durchführen und konstruktiv bewerten	246
Lernsituation 21: Auszubildende der Kundenbank AG sollen projektorientiert arbeiten und eine Präsentation durchführen		246
7.1	Projektorientiertes Arbeiten	247
7.1.1	Projekt als besondere Form der Arbeitsorganisation	247
7.1.2	Projektarten unterscheiden	248
7.1.3	Projektinitiative mittels Projektantrag und Projektauftrag	249
7.1.4	Projektmanagementphasen strukturiert darstellen	249
7.2	Präsentationen strukturiert und adressatengerecht vorbereiten	263
7.2.1	Grundlagen der Präsentation	263
7.2.2	Erwartungshaltung des Publikums berücksichtigen	264
7.2.3	Wichtige Voraussetzungen für eine gelingende Präsentation klären	264
7.2.4	Ziele und Termine setzen	264
7.2.5	Informationen beschaffen	266

7.2.6	Ablauf der Präsentation planen	269
7.3	Präsentationen mithilfe digitaler und analoger Medien durchführen	270
7.3.1	Sprache adressatengerecht einsetzen	270
7.3.2	Formale Aspekte beachten	272
7.3.3	Medieneinsatz	273
7.4	Präsentation konstruktiv bewerten	274

Lernfeld 6

Marktmodelle anwenden

1	Sich über Merkmale der sozialen Marktwirtschaft als Ordnungsrahmen für betriebliche und staatliche Entscheidungen informieren	280
Lernsituation 22: Die Kundenbank AG lädt zu einer Kundenveranstaltung zum Thema „Soziale Marktwirtschaft“ ein		280
1.1	Notwendigkeit einer Wirtschaftsordnung erkennen	282
1.2	Grundlagen der sozialen Marktwirtschaft	283
1.3	Ordnungsmerkmale der sozialen Marktwirtschaft	284
1.4	Regulierungen durch Staatseingriffe	286
2	Sich mit den Grundlagen des Wirtschaftens auseinandersetzen	290
Lernsituation 23: Auszubildende der Kundenbank AG tauschen sich über ihre Urlaubspläne aus		290
2.1	Wirtschaftsteilnehmer Haushalt, Unternehmen und Staat	292
2.2	Konsumverhalten der Menschen	292
2.2.1	Problemstellung	292
2.2.2	Ökonomische und ökologische Erklärungsansätze zum Konsumverhalten	293
2.2.3	Veränderung der Konsumwünsche	294
2.2.4	Fehlentwicklungen im Konsumverhalten	295
2.3	Entstehung von Nachfrage herleiten	296
2.3.1	Begriff und Arten der Bedürfnisse	296
2.3.2	Bedarf	299
2.3.3	Nachfrage	299
2.4	Güter als Mittel der Bedürfnisbefriedigung verstehen	302
2.4.1	Begriff Güter	302
2.4.2	Arten der Güter unterscheiden	302
2.5	Konsumenten- und Produzentenentscheidungen verstehen	303
2.5.1	Notwendigkeit des wirtschaftlichen Handelns erkennen	303
2.5.2	Ökonomisches Prinzip	304
2.6	Homo oeconomicus und menschliches Verhalten in der Realität	305
2.7	Nachhaltiges Wirtschaften als zentrales Leitbild der Umweltschutzpolitik	308
2.7.1	Grundlagen des nachhaltigen Wirtschaftens	308
2.7.2	Umsetzung des Prinzips der Nachhaltigkeit	309
2.7.3	Agenda 2030	309
3	Preisbildungsprozesse auf unterschiedlichen Märkten analysieren und beurteilen	314
Lernsituation 24: Ein Auszubildender der Kundenbank AG betreibt einen Marktstand		314
3.1	Den Markt als Ort des Zusammentreffens von Angebot und Nachfrage erkennen	316
3.2	Marktformen unterscheiden und die Marktmacht verschiedener Marktteilnehmer beurteilen	317
3.2.1	Kriterien für eine Markteinteilung	317
3.2.2	Marktmacht nach der Anzahl der Marktteilnehmer	318
3.3	Sich mit den Voraussetzungen des vollkommenen Marktes vertraut machen	320
3.4	Bestimmungsfaktoren von Nachfrage- und Angebotsverhalten festlegen	322
3.4.1	Individuelles und idealtypisches Nachfrageverhalten bei Preis- und Einkommensveränderungen analysieren	322

3.4.1.1	Bestimmungsfaktoren des individuellen und idealtypischen Nachfrageverhaltens	322
3.4.1.2	Atypisches (anomalies) Nachfrageverhalten	323
3.4.1.3	Preiselastizität der Nachfrage	324
3.4.1.4	Gesamtnachfrage für ein Gut (Marktnachfrage)	325
3.4.1.5	Nachfrageverschiebungen	326
3.4.2	Verhalten von Anbietern bei Preisänderungen unter Anwendung der Kenntnisse aus dem Nachfrageverhalten schlussfolgern	327
3.4.2.1	Individuelles Angebot	327
3.4.2.2	Kosten und Kostenstruktur des Anbieters als Bestimmungsfaktor des Angebots	327
3.4.2.3	Gewinnschwelle (Break-even-Point) als Bestimmungsfaktor des Angebots	329
3.4.2.4	Gesetz des Angebots	330
3.4.2.5	Gesamtangebot für ein Gut (Marktangebot)	331
3.4.2.6	Angebotsverschiebungen	331
3.5	Im Modell der vollständigen Konkurrenz den Gleichgewichtspreis ermitteln	335
3.5.1	Bildung des Gleichgewichtspreises am Beispiel der Börse	335
3.5.2	Käufer- und Verkäufermarkt	337
3.6	Aus den Wechselwirkungen von Angebots- und Nachfrageveränderungen der Marktteilnehmer Konsequenzen für die Bildung des Gleichgewichtspreises ableiten	338
3.6.1	Wechselwirkungen zwischen Angebot, Nachfrage und Preis	338
3.6.2	Bedeutung der Preisgesetze	339
3.6.3	Funktionen des Gleichgewichtspreises	340
4	Anlässe und Wirkungen staatlicher Eingriffe in die Preisbildung unterscheiden	345
	Lernsituation 25: Eine Auszubildende der Kundenbank AG führt ein Streitgespräch mit einer früheren Mitschülerin	345
4.1	Marktkonforme Staatseingriffe	346
4.1.1	Erhöhung der Nachfrage	347
4.1.2	Senkung der Nachfrage	348
4.1.3	Erhöhung des Angebots	348
4.1.4	Senkung des Angebots	349
4.2	Marktkonträre Staatseingriffe	349
4.2.1	Festsetzung von Produktions- und Verbrauchsmengen	350
4.2.2	Staatliche Preisfestsetzung	350
5	Ziele, Merkmale und Auswirkungen von Kooperation und Konzentration darstellen sowie die Notwendigkeit staatlicher Wettbewerbspolitik begründen	356
	Lernsituation 26: Bekämpfung des Wettbewerbs schon vor über 400 Jahren	356
5.1	Ziele und Merkmale von Kooperation und Konzentration darstellen sowie Auswirkungen auf die Marktteilnehmer bestimmen	357
5.1.1	Begriffe Kooperation und Konzentration	357
5.1.2	Ziele der Kooperation und Konzentration	357
5.1.3	Arten von Unternehmenszusammenschlüssen nach Wirtschaftsstufen	358
5.1.4	Unterscheidung der Kooperationsformen nach Organisationsform	359
5.1.5	Formen der Kooperation durch Unternehmenszusammenschlüsse	360
5.1.5.1	Kartell	360
5.1.5.2	Konzern und Holding	361
5.1.5.3	Trust	362
5.1.6	Folgen der Unternehmenskonzentration	363
5.2	Argumente für die Notwendigkeit sammeln sowie Ziele und Maßnahmen der staatlichen Wettbewerbspolitik benennen	363
5.2.1	Notwendigkeit und Ziele der Wettbewerbspolitik	363
5.2.2	Instrumente zur Sicherung des Wettbewerbs durch staatliche Wettbewerbspolitik	364
5.2.2.1	Kartellkontrolle	364
5.2.2.2	Missbrauchsaufsicht	365

5.2.2.3	Fusionskontrolle (Zusammenschlusskontrolle)	366
5.2.2.4	Die Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs	367
5.2.3	Grenzen staatlicher Wettbewerbspolitik	369
6	Schülerinnen und Schüler reflektieren fortlaufend die aktuellen Entwicklungen des Marktes, setzen sich kritisch damit auseinander und präsentieren ihre Ergebnisse	373
Lernsituation 27: Auszubildende der Kundenbank AG diskutieren über den Unterricht im Fach Wirtschafts- und Sozialkunde		373

Lernfeld 10

Gesamtwirtschaftliche Einflüsse analysieren und beurteilen

1	Ziele der Wirtschaftspolitik anhand des Stabilitätsgesetzes und in dessen Erweiterungen beschreiben und mögliche Zielkonflikte ableiten	376
Lernsituation 28: Vier Auszubildende der Kundenbank AG unterhalten sich über Parteiziele vor einer Bundestagswahl		376
1.1	Begriff Wirtschaftspolitik	377
1.2	Wirtschaftspolitische Ziele und ihre Zielbeziehungen	378
1.2.1	Ziele des Stabilitätsgesetzes sowie deren Messgrößen und Zielerreichungsgrade	378
1.2.2	Sozial verträgliche Einkommens- und Vermögensverteilung	383
1.2.3	Erhaltung der natürlichen Lebensgrundlagen	384
1.2.4	Wechselwirkungen wirtschaftspolitischer Maßnahmen	385
2	Beziehungen der Sektoren des Wirtschaftskreislaufs untereinander erläutern sowie deren Geld- und Güterströme berechnen	389
Lernsituation 29: Die Solartech Müller KG präsentiert sich auf der Ausbildungsmesse der Kundenbank AG		389
2.1	Der einfache Wirtschaftskreislauf	390
2.2	Der erweiterte Wirtschaftskreislauf	391
2.3	Der vollständige Wirtschaftskreislauf	392
2.4	Kritik am Modell des Wirtschaftskreislaufs	395
3	Mithilfe statistischer Daten mögliche Störungen des gesamtwirtschaftlichen Gleichgewichts ermitteln und deren Ursachen analysieren	399
3.1	Bruttoinlandsprodukt definieren und zu seiner Funktion als Wohlstandsindikator Stellung nehmen	399
Lernsituation 30: Artikel zum Thema Glück statt Wachstum		399
3.1.1	Begriff des Wirtschaftswachstums	401
3.1.2	Indikatoren zur Messung von Wirtschaftswachstum	401
3.1.3	Entstehung, Verwendung und Verteilung des Bruttoinlandsprodukts	403
3.1.4	Kritik am Bruttoinlandsprodukt als Wohlstandsindikator	408
3.1.5	Alternative Wohlstandsindikatoren	408
3.2	Preisindex als Indikator zur Messung von Preisniveaustabilität erläutern sowie Inflation und Deflation als Abweichung beurteilen	414
Lernsituation 31: Ein Kunde der Kundenbank AG regt sich über die negative Realverzinsung auf		414
3.2.1	Begriff Stabilität des Preisniveaus	415
3.2.2	Preisindex für die Lebenshaltung ermitteln	416
3.2.3	Ermittlung des Verbraucherpreisindex	417
3.2.4	Zusammenhang zwischen Inflationsrate, Kaufkraft und Reallohn sowie Realzins beschreiben	418
3.3	Indikator Arbeitslosigkeit: Ursachen beschreiben sowie beschäftigungspolitische Maßnahmen diskutieren	424
Lernsituation 32: Dominic macht sich Sorgen um seinen arbeitslosen Vater		424
3.3.1	Offene und verdeckte Arbeitslosigkeit	426

3.3.2	Indikatoren zur Messung der Arbeitslosigkeit	427
3.3.3	Formen der Arbeitslosigkeit	428
3.3.4	Beschäftigungspolitische Maßnahmen (Beispiele)	429
3.3.4.1	Bekämpfung der konjunkturellen Arbeitslosigkeit	429
3.3.4.2	Bekämpfung der strukturellen Arbeitslosigkeit	430
3.3.5	Aktuelle Entwicklungen auf dem Arbeitsmarkt: Der digitale Wandel	432
3.4	Den Saldo der Leistungsbilanz als Indikator für ein außenwirtschaftliches Gleichgewicht verstehen sowie Ursachen und Wirkungen von Ungleichgewichten analysieren	437
Lernsituation 33: Der Werkzeugbau Troitzmann KG drohen wegen des Leistungsbilanzüberschusses der Bundesrepublik Deutschland erhebliche Exporteinbußen		437
3.4.1	Begriff der Zahlungsbilanz	439
3.4.2	Gliederung der Zahlungsbilanz	439
3.4.3	Zahlungsbilanzungleichgewichte	443
3.4.3.1	Ursachen für Zahlungsbilanzungleichgewichte	443
3.4.3.2	Folgen von Zahlungsbilanzungleichgewichten	443
3.4.3.3	Maßnahmen zur Beeinflussung des Außenhandels	444
3.5	Zielbeziehungen als Ausgangspunkt für Störungen des gesamtwirtschaftlichen Gleichgewichts ermitteln und deren Ursachen analysieren	450
Lernsituation 34: Ein Kunde der Kundenbank AG möchte abseits gesamtwirtschaftlicher Entwicklungen eine positive Realverzinsung erzielen		450
3.5.1	Ursache-Wirkungs-Denken und dynamische Komplexität	452
3.5.2	Zielharmonie	452
3.5.3	Zielkonflikte als Ausgangspunkt gesamtwirtschaftlicher Störungen	453
4	Konjunkturelle und strukturelle Beweggründe möglicher Ungleichgewichte aus wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Sicht aufzeigen und wirtschaftspolitische Konsequenzen mittels Kausalketten erörtern	457
Lernsituation 35: Auszubildende der Kundenbank AG fürchten mit Blick auf die konjunkturelle und strukturelle Entwicklung um ihre Übernahme		457
4.1	Konjunkturelle Ursachen möglicher Ungleichgewichte aufzeigen und wirtschaftspolitische Maßnahmen erörtern	459
4.1.1	Begriff Konjunktur und der idealtypische Konjunkturverlauf	459
4.1.2	Konjunkturindikatoren zur Prognose der wirtschaftlichen Entwicklung	461
4.1.3	Die Finanzpolitik als Instrument zur Stabilisierung von Konjunktur und Wachstum	462
4.1.3.1	Ziele und Aufgaben der Finanzpolitik	462
4.1.3.2	Steuersystem und Finanzausgleich	464
4.1.4	Maßnahmen zur Beeinflussung der Konjunktur darstellen	467
4.1.4.1	Begriff Konjunkturpolitik	467
4.1.4.2	Nachfrageorientierte Konjunkturpolitik (Fiskalismus)	468
4.1.4.3	Angebotsorientierte Wirtschaftspolitik (Monetarismus)	473
4.1.4.4	Nachfrage- und angebotsorientierte Wirtschaftspolitik im Vergleich	475
4.1.4.5	Bekämpfung gesamtwirtschaftlicher Ungleichgewichte durch das Zusammenspiel von Staat und Zentralbank	476
4.2	Strukturelle Ursachen möglicher Ungleichgewichte aufzeigen und wirtschaftspolitische Maßnahmen erörtern	477
4.2.1	Erscheinungsformen des ökonomischen Wandels	477
4.2.2	Auswirkungen des ökonomischen Wandels	477
4.2.3	Strukturpolitik zur Förderung von Strukturveränderungen bzw. zur Strukturhaltung bewerten	478
4.2.3.1	Begriff und Formen der Strukturpolitik	478
4.2.3.2	Ziele der Strukturpolitik	479
4.2.4	Die Strukturpolitik der Bundesrepublik Deutschland	480

5	Aufgaben der Zentralbanken sowie Funktion und Wirkung ihres Instrumentariums für die Gesamtwirtschaft und den Bankensektor erklären	488
	Lernsituation 36: Eine Auszubildende der Kundenbank AG beschäftigt sich mit den Geldsorgen ihrer besten Freundin	488
5.1	Entstehung, Arten und Funktionen des Geldes	489
5.1.1	Geschichtliche Entwicklung des Geldes und der Geldarten	489
5.1.2	Geldmengenbegriffe der Europäischen Zentralbank	492
5.1.3	Währung und Währungsarten	493
5.1.4	Funktionen (Aufgaben) des Geldes	494
5.2	Geldschöpfungsmöglichkeiten von der Europäischen Zentralbank und den Geschäftsbanken analysieren	496
5.2.1	Geldschöpfung und -vernichtung	496
5.2.2	Mechanismen der Geldschöpfung	496
5.2.2.1	Münzgeldschöpfung der Bundesregierung	496
5.2.2.2	Geldschöpfung durch die EZB und die Deutsche Bundesbank	497
5.2.2.3	Geldschöpfung durch Kreditinstitute	498
5.3	Inflation	502
5.3.1	Begriff der Inflation	502
5.3.2	Arten der Inflation	503
5.3.3	Ursachen der Inflation	504
5.3.4	Folgen der Inflation	507
5.4	Deflation	508
	Lernsituation 37: Auszubildende der Kundenbank AG hoffen auf Helikoptergeld von der EZB	513
5.5	Europäische Wirtschafts- und Währungsunion (WWU)	515
5.6	Europäische Zentralbank (EZB)	516
5.7	Europäisches System der Zentralbanken (ESZB) und Eurosystem	517
5.8	Deutsche Bundesbank	519
5.9	Geldpolitische Instrumente der Europäischen Zentralbank	520
5.9.1	Mindestreservepolitik	520
5.9.2	Offenmarktpolitik	521
5.9.2.1	Instrumente der Offenmarktpolitik	521
5.9.2.2	Kategorien der Offenmarktpolitik	525
5.9.3	Ständige Fazilitäten	525
5.9.4	Zusammenfassender Überblick der Geldpolitik der EZB	526
5.10	Stellenwert des Euro im weltwirtschaftlichen Kontext	527
5.10.1	Grundlegendes	527
5.10.2	Die Eurokrise und der ESM	527
6	Außenwirtschaftliche Aspekte der Wirtschaftspolitik und ihre Konsequenzen aufzeigen sowie Währungsgewinne und -verluste für Anlage- und Kreditentscheidung nutzen	534
6.1	Globalisierung als Ausgangspunkt für die wachsende Bedeutung des Devisenhandels verstehen	534
	Lernsituation 38: Auszubildende der Kundenbank AG diskutieren über Missstände der Globalisierung	534
6.1.1	Entwicklung der Globalisierung	535
6.1.2	Bedeutung der Globalisierung	535
6.1.3	Beschleuniger der Globalisierung	537
6.1.4	Chancen und Risiken der Globalisierung	539
6.2	Die internationale Arbeitsteilung und Funktionsweise von Devisenmärkten analysieren und Auswirkungen auf Haushalte und Unternehmen ableiten	541
	Lernsituation 39: Ein Kundengespräch über die Konsequenzen von Währungsgewinnen und -verlusten für Anlage- und Kreditentscheidungen	541
6.2.1	Gründe für die internationale Arbeitsteilung	544

6.2.2	Risiken der internationalen Arbeitsteilung	544
6.2.3	Funktionsweise von Devisenmärkten analysieren sowie die Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf Haushalte und Unternehmen ableiten	548
6.2.3.1	Außenwert des Geldes	548
6.2.3.2	Bestimmungsfaktoren der Wechselkurse	549
6.2.3.3	Verschiedene Wechselkurssysteme	552



METHODEN ZUR ERSTELLUNG VON HANDLUNGSERGEBNISSEN

Stichwortverzeichnis	573
Bilderverzeichnis	583